La virata post Brexit dell'azienda vinicola cuneese

Salvati dalle Russie

Per Toso i ricavi arrivano dall'est

DI ANDREA SETTEFONTI

Non c'è solo il Regno Unito per l'export del vino. Se la Brexit pesa in modo negativo sulle esportazioni con un -38,3% nel solo primo mese successivo all'uscita dall'Unione europea, c'è chi scopre mercati alternativi alla Gran Bretagna ben più interessanti. Come **Toso Vini** spa di Cossano Belbo (Cn) che il mercato britannico lo ha dirottato su Ucraina, Russia, Kazakistan, Bielorussia, realtà dove finiscono 10 mln di bottiglie, un terzo della produzione totale della cantina piemontese. Tanto che Toso prevede una chiusura di fatturato in leggera crescita rispetto al 2019, 40 mln di euro. Questo è stato possibile grazie alla crescita del 20% registrata nel 2020 sui mercati internazionali; l'export vale circa il 70% del fatturato aziendale. «L'uscita del Regno Unito dall'Ue ha causato complicazioni burocratiche. Non vedo inglesi che non bevono più vino, ma è diventato un problema esportare come lo è verso tutti i paesi non Ue», dice a *ItaliaOggi*, **Gianfranco Toso**. «Non ci sono più agevolazioni. Anzi c'è il rischio di accise non concordate che Londra potrebbe mettere». Morale: Toso ha virato su altri mercati. «Siamo presenti in nord Europa, nei paesi dell'est più performanti, in Asia. Il nostro export è cresciuto del 5% rispetto al 2019 quando valeva il 65%. Eppure, sommando all'export la crescita in gdo non si compensa il crollo del canale horeca, pari al 50%». A tenere «sono Russia e Ucraina, che non hanno chiuso o lo hanno fatto in modo marginale. In questi mercati abbiamo avuto incrementi del 10%». La produzione Toso si divide per metà in spumanti e per metà in vini fermi; ad essi si aggiunge il vermout «un prodotto trainante, vale il 50% della produzione. Ne curiamo tutta la filiera, dalla coltivazione delle erbe aromatiche (come artemisia e genepì), all'infusione, fino all'aggiunta del vino». Il futuro non è ancora roseo. «Più che la Brexit il problema è il Covid, dobbiamo avere i vaccini, riaprire tutto e ripartire».

Gianfranco Toso

© Riproduzione riservata

Caviro come una foresta

Ottantaduemila tonnellate di CO2 di origine fossile, equivalenti alla capacità di assorbimento di una foresta di 19mila ettari, un'estensione superiore alla città di Milano. E il risparmio di emissione di anidride carbonica in atmosfera grazie all'energia e ai biocarburanti prodotti da **Caviro** *attraverso l'utilizzo di risorse rinnovabili. È uno dei principali risultati contenuti nel secondo bilancio di sostenibilità presentato dal gruppo cooperativo. Sono 555mila le tonnellate annue di scarti agroindustriali processati e +99% la quota di recupero e valorizzazione degli scarti con la totale autosufficienza energetica: il 100% dell'energia elettrica utilizzata dal gruppo è verde, autoprodotta da fonti rinnovabili.*

Amaro Amara sfida la crisi

La qualità non basta. L'***Arancia Rossa di Sicilia IGP***, nonostante una annata straordinaria, deve fare i conti con un mercato in forte crisi a causa del calo di domanda del canale horeca. A spiegare la situazione è **Edoardo Strano**, fondatore dell'azienda ***Rossa Sicily*** che produce anche Amaro Amara, l'amaro artigianale di Arance Rosse di Sicilia Igp. «È un'annata fortunata dal punto di vista qualitativo e quantitativo, non da quello economico, che risente della mancata apertura di bar e ristoranti, con un conseguente calo degli ordini. Ma la recessione non scoraggia i piani di produzione del brand». Infatti, «nonostante il netto calo degli ordini non abbasseremo la produzione. Il nostro è un atto di resilienza». ***Amaro Amara***, tuttavia, chiude il 2020 in positivo con una produzione di circa 80mila bottiglie e un fatturato dell'azienda di poco superiore ad un mln di euro. Quest'anno è previsto l'aumento degli investimenti e il lancio di nuovi progetti e prodotti Rossa Sicily, che ha 80 ettari di agrumeti con una resa di 250 quintali a ettaro.

Les Grands Chais de France cresce sul mercato italiano

Il vino francese conquista il mercato italiano. Il gruppo ***Les Grands Chais de France*** - è loro una bottiglia di vino francese ogni 4 vendute nel mondo - si è imposto anche in Italia. Basta guardare i numeri: 850 mila bottiglie vendute in un anno e +720% sul fatturato *on trade* negli ultimi 3 anni. Guidato dalla **Famille Helfrich** Les Grands Chais de France è il primo esportatore di vino francese al mondo, con più di 170 paesi raggiunti. È anche uno degli autorevoli *négociants* che presidiano la *Place di Bordeaux* con la vendita '*en primeur*'. Lo sviluppo del mercato è stato affidato tre anni fa alla country manager emiliana **Romina Romano**. «Il mondo vinicolo francese guarda all'Italia con ammirazione e per Les Grands Chais de France si tratta di un interlocutore di prestigio. L'Italia ha tradizione e cultura enologica di altissimo livello, sia sulle bollicine che sui bianchi e rossi e dispone di una grandissima offerta su tutto il territorio», dice Romano. In tre anni l'horeca è passato dalle 3.600 bottiglie del 2017 a un totale di 120mila bottiglie vendute a fine 2020, con il fatturato complessivo italiano che ha superato i 3,5 mln di euro (+ 9% nel triennio). «Il consumatore apprezza molto i *Crémant* alsaziani della maison ***Arthur Metz*** e i *Crémant de Limoux* della maison ***Salasar***; è anche appassionato di *Borgogna* con gli ***Chablis di Chartron et Trébuchet***. Interessante la profonda conoscenza dei vini di *Bordeaux*».

Il consorzio Franciacorta investe ancora negli eventi

Il 2020 s'è chiuso con un -11,4% nei volumi venduti (15,6 mln di bottiglie). Il 2021 si è aperto all'insegna dell'incertezza. Ma i dati non frenano il Consorzio del **Franciacorta**, *che ha programmato una strategia per la ripresa. A cominciare dalla conferma delle principali partnership, come quella con le* ***fashion week*** *e la* ***Mille Miglia*** *che si correrà a giugno, dove Franciacorta è official sparkling wine. Ci sarà poi l'appuntamento con la* ***Milano Wine Week*** *e saranno portate avanti formazione e didattica. «In questi 30 anni abbiamo ottenuto importanti risultati perché abbiamo compiuto scelte coraggiose, anche controcorrente», dice il presidente* **Silvano Brescianini**. *«Non è il momento di invertire questa rotta, ma di insistere per difendere le posizioni conquistate, dimostrando la tenacia che ci ha contraddistinto. In momenti difficili investire per restare leader nel posizionamento è doveroso». Sul mercato segnali incoraggianti arrivano dalla gdo dove nel 2020 la presenza delle cantine ha visto una crescita del 17% sul 2019, con una rappresentatività del 33%. L'export vale il 10,9% con 1,7 mln di bottiglie vendute. La Svizzera ha confermato il proprio primato, salendo al 23,4% dell'export totale, con volumi in crescita del 9% così come sono aumentate le vendite in Belgio (+3,1%) e Norvegia (+76,9%).*

Silvano Brescianini

RISIKO AGRICOLO

Con la votazione favorevole *dell'assemblea straordinaria dei soci di* **Cantina di Custoza**, *che fa seguito al via libera dell'assemblea dei soci di* **Cantina Valpantena**, *si completa l'iter per la fusione delle due aziende vitivinicole nella newco Cantine di Verona, che ai nastri di partenza può contare su un patrimonio di 30 mln euro, su un fatturato di 65 mln euro e su conferimenti per 30 mila tons uve l'anno. La newco sarà meglio in grado di sostenere gli investimenti commerciali per conquistare nuovi mercati.*

Nuovo azionista di riferimento per Casa Vinicola Botter *(230 mln euro di fatturato), azienda veneziana tra i maggiori esportatori di vino italiano nel mondo. La società di private equity* **Clessidra Sgr** *ha rilevato la quota maggioritaria, del 22,5%, dal 2018 detenuta nell'azienda dal fondo* **Idea Taste of Italy**, *e sarà affiancata dalle famiglia Botter che reinveste nella società e mantiene un ruolo operativo.* **Italmobiliare** *e* **Capital Dynamics**, *già investitori del fondo* **Clessidra Capital Partners 3**, *parteciperanno come co-investitori nell'operazione.*

La piacentina Cds *(70 mln di euro di fatturato), specialista nelle chiusure per l'industria del beverage partecipata al 35% dal fondo* **Idea Taste of Italy** *di* **Dea Capital Alternative Funds**, *ha rilevato la polacca* **Viki Plast** *produttore di chiusure per dispenser di acqua minerale, nell'ambito della sua strategia d'internazionalizzazione.*

Concentrazione nel settore *degli gnocchi di patate. La vicentina* **Bertoncello** *(18 mln di euro di fatturato) controllata al 70% dall'operatore di private equity* **Alcedo** *attraverso il fondo Alcedo IV dal luglio scorso, ha rilevato la rodigina* **Crivellin** *(5 mln di euro di ricavi), con l'obiettivo di rafforzare il progetto d'internazionalizzazione avviato da pochi mesi.*

L'azienda romagnola Natura Nuova *(34 mln di euro di fatturato) ha siglato una partnership pluriennale con l'associazione* **Pink Lady Europe** *per la produzione e distribuzione nel canale gdo in Italia di purea da polpa di mela Pink Lady in vaschetta monodose (da questo mese) e in doypack (da inizio estate prossima), così da offrire al consumatore una nuova modalità di consumo di questa varietà di mela.*

Il fondo americano Magneter *e quello italiano* **Clessidra** *entreranno nella compagine sociale di* **Acque Minerali d'Italia** *con un apporto di nuovi capitali per 50 mln di euro. Nella società, ammessa al concordato in continuità dal tribunale di Milano, resta come socio di minoranza la famiglia* **Pessina**.

La Puglia vitivinicola fa squadra. *Cinquantacinque aziende, quattro consorzi di tutela, l'***università del Salento** *e il* **Crea** *hanno dato vita al distretto del vino di Puglia destinato a favorire la crescita e l'internazionalizzazione delle realtà imprenditoriali coinvolte.*

La multinazionale tedesca Bayer *(41,4 mld euro di fatturato) investirà 2 mld euro quest'anno nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni per l'agricoltura. Mentre* **Basf Venture Capital**, *controllata dell'omonima multinazionale (59 mld euro di fatturato), ha annunciato un investimento (d'importo non precisato) sulla società cinese* **Bota Biosciences** *che sta creando una piattaforma biotecnologica di nuova generazione per la produzione sostenibile e a basso costo di prodotti ad alto valore aggiunto in diversi settori industriali: dolcificanti, vitamine, agricoltura, cosmetica.*

Shopping in Spagna *per il gruppo distributivo francese* **Carrefour** *(81,2 mld euro di fatturato). La sua filiale spagnola (9 mld ricavi) ha rilevato dal gruppo lituano* **Maxima**, *per 72 mln euro, la catena di 172 punti vendita (fra supermercati e negozi di prossimità) a marchio* **Supersol** *attivi principalmente nell'area di Madrid e in Andalusia.*

Luisa Contri